

<<超市服务与营销>>

图书基本信息

书名：<<超市服务与营销>>

13位ISBN编号：9787040273359

10位ISBN编号：7040273357

出版时间：2009-7

出版时间：高等教育出版社

作者：郑彬 编

页数：143

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<超市服务与营销>>

内容概要

《中等职业学校市场营销专业教学用书：超市服务与营销》是教育部职业教育与成人教育司推荐教材配套用书，是中等职业学校市场营销专业教学用书。

全书共九项任务，从认识超市入手，系统地说明超市收银、商品陈列、商品防损、促成交易、辨识商品、商品定价、商品促销及超市后台信息系统操作等内容，全面系统地介绍超市各个基层岗位的工作技能与要求。

全书旨在结合超市基层员工日常工作实例说明问题，注重超市员工基本技能与综合能力的培养。

本书采用出版物短信防伪系统，用封底下方的防伪码，按照本书最后一页“郑重声明”下方的使用说明进行操作，可查询图书真伪并有机会赢取大奖。

本书同时配套学习卡资源，按照本书最后一页“郑重声明”下方的学习卡使用说明，登录<http://sve.hep.com.cn>，可上网学习，下载资源。

本书可以作为各类中职，高职学校商贸类专业学生公共技能课教材，也可以作为超市员工培训用书。

<<超市服务与营销>>

书籍目录

任务1 认识超市[任务导入][必备知识]1.1 超市概述1.1.1 超市的起源1.1.2 超市的含义及特征1.1.3 超市的分类1.1.4 中国超市的发展1.2 零售业态1.2.1 零售业态与零售业种1.2.2 零售业态的内在组成要素1.2.3 商品零售1.2.4 零售业态分类1.2.5 超市业态模式1.3 超市的目标市场定位策略1.3.1 超市营销对象1.3.2 超市目标市场1.3.3 超市的产品策略1.3.4 超市定价策略1.4 超市经营岗位及其职责1.4.1 店长1.4.2 理货员1.4.3 收银员1.4.4 客户服务员1.4.5 采购员[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]任务2 学会收银[任务导入][必备知识]2.1 收银机2.1.1 收银机的类型2.1.2 收银机的组成2.1.3 收银机的操作程序2.1.4 POS收银机的维护和保养2.2 条码2.2.1 商品条码概述2.2.2 商品条码的种类2.2.3 条码的使用2.3 消磁系统2.3.1 声磁系统2.3.2 无线电系统2.3.3 微波系统2.3.4 分频系统2.3.5 智慧型系统2.3.6 破坏原理系统2.4 收银基本常识2.4.1 收银员岗位职责2.4.2 与收银相关的术语2.5 收银作业规范2.5.1 收银作业流程2.5.2 现金室工作程序2.6 收银技巧2.6.1 收银语言技巧2.6.2 收款技巧2.6.3 收银动作技巧2.6.4 代用金处理技巧2.6.5 收银常见问题的处理[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]任务3 尝试商品陈列[任务导入][必备知识]3.1 超市理货作业3.1.1 主要工作3.1.2 磁石理论3.1.3 超市理货作业流程3.2 商品陈列3.2.1 商品陈列的布局与原则3.2.2 商品陈列的要点和技巧3.3 超市盘点作业3.3.1 超市商品盘点常识3.3.2 超市商品盘点流程[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]任务4 懂得商品防损[任务导入][必备知识]4.1 超市损耗4.1.1 作业损耗4.1.2 偷窃损耗4.1.3 其他损耗4.2 防损4.2.1 超市内部损耗的预防与处理4.2.2 超市外部损耗的防范与处理4.2.3 超市防损员的职业技能与岗位职责4.3 超市安全4.3.1 消防安全4.3.2 电子安防系统[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]任务5 学会交易[任务导入][必备知识]5.1 走近顾客5.1.1 迎接顾客礼仪5.1.2 识别顾客的成交信号5.2 促成交易5.2.1 促成交易的基本策略5.2.2 促成交易的常用方法5.2.3 营业员常见的销售心理障碍与处理5.2.4 交易结束后的工作[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]任务6 辨识商品[任务导入][必备知识]6.1 商品的分类与编号6.1.1 超市的商品分类6.1.2 商品编码6.1.3 超市的商品组合6.2 商品推荐6.2.1 挖掘超市商品卖点6.2.2 超市商品的开发、推荐和管理[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]任务7 学会定价[任务导入][必备知识]7.1 超市商品定价常识7.1.1 超市商品价格的构成7.1.2 超市商品价格的影响因素7.2 超市定价的基本程序7.2.1 确认真正的成本7.2.2 访问竞争者的价格7.2.3 考虑环境的因素7.2.4 找出消费者心目中的价格带7.3 超市定价的基本策略7.3.1 超市定价的基本方法7.3.2 超市定价的技巧[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]任务8 试试促销[任务导入][必备知识]8.1 促销必备知识8.1.1 促销的基本常识8.1.2 常用的促销手段8.1.3 常见的促销工具8.1.4 常用的促销商品8.2 推荐商品的要点和方法8.2.1 推荐商品的要点8.2.2 推荐商品的方法[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]任务9 玩转超市后台信息系统[任务导入][必备知识]9.1 连锁超市信息系统9.1.1 连锁超市管理信息系统的构成与功能9.1.2 连锁超市总部管理信息系统的构成与功能9.1.3 配送中心管理信息系统的构成与功能9.1.4 POS系统及连锁分店管理信息系统的构成与功能9.2 连锁超市总部管理信息系统9.2.1 电子订货系统9.2.2 决策信息系统[知行合一][任务小结][关键术语][回味与巩固]参考文献

<<超市服务与营销>>

编辑推荐

《中等职业学校市场营销专业教学用书：超市服务与营销》针对超市服务与经营特点，为中职财经商贸类专业学生精心编写了超市理货员、收银员、防损员等基层员工工作岗位基本技能。本书采用任务引领方式组织内容，全书按认识超市、学会收银、尝试商品陈列、懂得商品防损、学会交易、辨识商品、学会定价、试试促销、玩转超市后台信息系统九大任务展开，力求通过九项基本任务描写，让教师方便地在任务驱动下，组织项目教学。让学生通过阅读理解不同角色超市员工如何做好本职工作，并在教师指导下独立完成各项任务。本教材由九大任务组成，每项任务由任务导入、必备知识、知行合一、任务小结、关键术语、回味与巩固等栏目组成。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>